

【名古屋】第66回永業塾・名古屋ステージは7月21日、中村信仁塾長を招いて、名古屋市中区内のプレス・トーク会議室で開催された。初参加者、東京ステージからのメイキャップを含めて塾生ら15人が出席した。

開会にあたり清水裕一さんがリーダーあいさつ。冒頭、中村塾長は時代の大きな流れとその速度に関連して暗号通貨、電子マネーなどについて語るなかで、「取引をする通貨の形態が変わっても、価値を交換することは変わらない。暗号通貨であれ円といった貨幣であっても、価値を計るという尺度そのものは変わらない」と話した。また最近の出来事として、かんぽ生命や元吉本興業所属のタレントが起こした事件などについては、「ダメなものはダメだ」と一蹴。『変化不変』のなかには変わらないものがある。良いことと悪いことにはちゃんと線を引く。それが人間としての軸である」と話した。

続いて中村塾長は、今月のグループ討論のテーマ、本を要約するアプリケーション「フライヤー」について次のように述べた（以下、要旨）。「ビジネス書を要約して紹介する『フライヤー』というアプリケーションが今、注目を集めている。短時間で内容を把握できるとして好評で、通勤中や就寝前などに利用されているという。1年半ほど前から普及し始めたこのアプリの特徴は、10分ほどで読み切れる要約が毎日、1冊ずつ追加される点にある。現在およそ1800冊が要約されておおり、会員登録をすると、無料会員の場合は試読用の限定20冊を読むことができる。月会費500円を支払うと1800冊から5冊を選ぶことができる。月会費2000円を支払うと、1800冊が読み放題になる。利用者（東京都・会社員33歳）からは『なかなか1冊まとめて読み通す時間や、書店に立ち寄って興味のある本を探す時間はないけれど、ベストセラーなどいろいろな本の情報は知っておきたい。要約を読めば効率的にチェックできることがとても魅力です』また本を作る編集者（東洋経済新報社）の側は『職場もデジタル化が進み、人工知能など幅広い知識を幅広く得なければな

らないという意識が高まっているなかで、要約サービスは今後、ビジネス書に限らず幅広いジャンルで広がりそうだ。これまで読んだことのない著者や興味のなかったジャンルの本など、このアプリを使っているいろいろな本と出会って欲しい』と好意的で、『今後はビジネス書の枠から飛び出すだろう』と話している。本というものを誰かが要約する。その要約されたものを読むことによって、自分の知識として取り入れることができるという時代に対してどう感じたか。これをグループで議論していただきたい」

中村塾長の話を受けて、塾生らはAからDの4班に分かれて議論を交わした。その後、各班の代表者が班での意見を発表した（以下それぞれ要旨）。

A班「本はページをめくって読まないと言った気にならない。本を読む目的ふたつあって、ひとつは手法や知識をインプットするため、もうひとつは読書を通じて何かを感じたい、そういう感性を養うため。このふた通りのケースで考えると、要約アプリは手法や知識をインプットする場合には非常に有効だが、何かを感じたいという目的で読書をする場合は弊害になるかもしれないといった意見が出た。私はメリットもあるが弊害になる可能性を感じた。情報をインプットするには有効であるが、それに頼ってしまうと、読書の目的が情報や知識をインプットすることに偏ってしまい、本という素晴らしい財産を活かしきれないと感じた」

B班「時間のないビジネスマンの心理を突いているアプリ。あってもいいがメインではない、興味のある本は紙の本で読みたいが、良いツールだと感じたので興味はあるといった意見が出た。私としては、お客様から紹介された本をすべて読むことは難しいので使ってみたい。ただスマートフォンやiPadで本を読むこともいいが、私の読書はやはり紙の本である」

C班「このサービスにはメリットとデメリットがあるという意見が出た。メリットに関しては本の要約を効率よく読めるということで、自分が何に興味があるのを知ることができる。効

率の良いインプットになる。ビジネス書としてはとても良いツールではないか。一方、デメリツトとしては本の行間にある本質が見えない、本来の読書体験とはかけ離れているのではないかということ、小説などの場合には難しい。こうした意見を総合して私は、このアプリに限らず最近インプットを効率よく行えるツールが多く出回っているが、インプットだけを増やしたとしてもその情報を誰かのために使うべきだと感じた。そのためには今後はアウトプットをする前提でインプットの量を増やしていきたい」

D班「メンバーの一人はすでに『フライヤー』をインストールしていたが、あまり興味が持てなかったという。他の意見としてはこんな本が出たというニュースとして本を選ぶ材料になれば面白い。ビジネス書は読んで実践することが大事だという観点からすると要約してあった方が実践しやすい。実は私自身、起業する前にはビジネス書を多く読む時期があった。実際のところ、ビジネス書の要約をノートに書いて持ち歩き、その内容を実践していた。自分がやってみて良かったことが今回ビジネスなっていたことを気づかされて、私が工夫してやっていることがビジネスになる可能性を考えるにいった」

前半の総評として中村塾長は、「このディスカッションに正解はないが、気づいて欲しかったことがひとつある。それは、“読書とは何か”ということである。要約というのは全体を知って初めてできるものであって、要約されたものだけを読んで本当に全体を知ることにはできない。要約アプリの場合、誰が要約したかがとても重要である。自分よりも価値観の厚い人物、経験の太い人物が要約していることがエビデンスされていないければならない。10分程度の要約はそれなりの文章量にはなる。しかし『論語』が要約できるか。あるいは『経営者の条件』や『イノベーション』『非営利組織の経営』が要約できるのだろうか。この1800冊は知識をインプットするための材料だとすれば、使い方を間違わなければ便利なものである。しかし、これで読書をしたとは言いがたいだろう」と述べた。また「時代は

もの凄く速度で変わっている」とした上で、「時代の流れは止められない。そのなかで、こうした時代をどのように生きるのか、どのように活用するか、どのように歩くのかを考えるのは皆さん自身である。速いスピードで世の中が変わるときこそ、その時代を歩く速度で見なければいけない。歩くというのは、“少し”、“止まる”と書く。変化するスピードが著しいからこそ、少し止まりながら世の中を見ることが大切である。同じスピードで走ったら、何も見られずに終わってしまう」と語った。

後半、中村塾長は『マーケティングの確認』について解説した。セールズ理論とマーケティングの考え方を対比して「ニーズ、ウォンツ、代替手段」を語るなかで、中村塾長は「マーケティング的な考え方ではニーズは、緊急度とタイムイングに比例する」と言及。さらに製品やサービスの1次機能（製品・サービスの本質、性能）、2次機能（デザイン、付加価値）について触れるなかで、「生命保険という商品の場合―厳密には違っても、かも知れないが、顧客は1次機能には大差がないかと思っている。では何で売るか、買っていたりかかとなると、2次機能になる。すなわちそれは担当者であり、誰から買うか、誰が売るかということが重要になる」と説いた。

今年から3学期制となった永業塾は、7月の名古屋ステージをもって全ステージの第2学期を終了した。名古屋ステージの次回開催は9月22日。なお8月10日には、沖縄県那覇市で全国から永業塾生が集う「沖縄1day」が開催される。